

2023年县代表履职情况个人总结(精选5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

县代表履职情况个人总结篇一

客服实习自我鉴定

我是一个挺乐观，挺外向，挺有责任感的一个女生，我不会因为在工作上遇到事就消极还有想推脱责任的人，在我以前的工作中，我领会到一句话：没有做不了和做不好的工作，只有用不用心去做的。我是学文员专业的，有1个月的培训期，在期间有做过一些实习的作业，所以我认为自己有这个能力去做好这份工作，当然，我还是有不足的，也希望公司有一个给我学习的机会。

对待工作认真负责，善于沟通、协调有较强的组织能力和团队精神；活泼开朗、乐观上进、有爱心并善于施教并行；上进心强、勤于学习能不断提高自身的能力与综合素质。在未来的工作中，我将以充沛的精力，刻苦钻研的精神来努力工作，稳定地提高自己的工作能力，与企业同步发展。

我是个20岁的男孩，为什么叫男孩呢。因为我的'心还是很幼小的。我是个快就要成年的男人，为什么叫男人呢。因为我有男人所有的东西。其实我自己也不是很了解自己的啦，我外表看上去永远是快乐的，内心却未必。我为很多是担心，操心，劳心，费心，甚至死心！我觉得一个人有了痛苦才能体会快乐的存在，只有曾经的痛苦，才有如今的快乐。人的一

生可以分几个阶段吧：幼年，童年，少年，青年，成年，中年，老年。我正处于的是青年，是个少年与成年的桥梁。我回忆少年，因为少年给我带来的无比的快乐；我向往成年，因为成年了就能做许多自己愿意做的事，不在受任何人的阻止和约束。人总要学着慢慢长大，我觉得我经历的也蛮多的了。

本人性格开朗，待人真诚，对工作有上进心，有很强的适应能力和团结精神，并能很好地与同事相处工作。在2年的工作中，以谨慎的工作作风，认真积极的工作态度，细心完成本职工作。本人工作踏实，吃苦耐劳，如有幸被录用我将会竭尽全力为贵单位创造效益，以尽情体现自身能力和价值。

我是建筑装饰(室内设计)专业的毕业生。我性格开朗，品行端正，平易近人、积极进娶乐于助人、正直、个性乐观执着，能快速适应各种环境，敢于面对困难与挑战。踏实认真的学习态度，做任何事都能做到一丝不苟，坚持“一不做，二不休”的原则。虽然我没有任何的社会时间经验，但是以我好学的性格一定可以很快的适应工作环境，与大家融入其中。

做事认真，责任感极强，胆大心细，有较强的执行能力，能正确对待每一份工作。善解人意，大方，有自信，积极主动，勤学善思，喜欢团队活动，适应新环境能力强。做外贸就像钓鱼，鱼总是会有的，但需要钓鱼者的用心和耐心。

踏实、细心，工作认真负责，生活态度乐观向上，集体荣誉感较强，长期的学生管理工作中培养了一定的工作经验和良好的生活作风。能深入群体与同学沟通，带动团队协作精神。但社会工作经验尚浅，希望能在贵公司得以弥补。

个性开朗，乐观积极，上进心强，可塑性高，具备较强的团队意识。大学期间担当学校团委委员、足球社副社长，曾组织策划过球类运动比赛、辩论赛等文体活动，并有一年以上餐饮业经验以及半年业务客服的经验。

县代表履职情况个人总结篇二

在xx公司实习的十天，我所在的岗位是淘宝客服，客服号是xxx[]其实在培训的三天里，我同时也了解了另外的两个岗位，就是登记和拣货，因为我属于自考人员，培训时没有具体到要做什么工作，所以三个工作我都做过，但是做客服的时间久点，所以感触也很多很深。

时间一晃而过，犹记得当初x主任跟我们讲我们班要去xx公司实习时的场景，我们心里那个欢呼与雀跃，现在的自己已经从xx公司实习回来，时间就这样过去了半个月，在这半个月里自己对客服这个岗位有了更加深刻的了解和认识，同时也对将来步入社会更增加了一份信心，对自己的认识也深一步，对自己思想觉悟也有了更透彻的理解。

其实客服的工作很简单，也很单调，而且很随意。为什么这么说呢?或许是我还没有真正接触到xx网购部客服工作的核心，现在就我了解的皮毛简单的谈一下我的工作吧!上班的第一件事就是联网然后将自己的客服旺旺登上，然后打开店铺首页，看看策划部那边新出了什么策划，有哪些活动，了解顾客购买有哪些优惠策略以及会问到的一些问题，然后就是在旺旺上和顾客聊天，更确切的说是为顾客解决他们不懂的问题(包括解答产品知识，价格问题，物流问题等)。这就是我们实习十天做客服这个岗位的全部工作。

在网上经常会遇到很无聊的顾客，经常会被问到一些很白痴或者不属于我们能够解答的问题，但是顾客就是上帝，这真的是很真实的体验在了网上，因为不是面对面的交流，购买过程本就增加了一定的难度，所以我们的语气一定要非常诚恳非常礼貌，无论顾客怎么说，怎么问，问什么，我们都要以百分之两百的耐心和良好的服务态度让他们感到有种当上帝的感觉，我不知道被我服务过的顾客对xxx的印象是怎样?是否觉得我是一个合格的客服人员，但是就我自己来说，

我将我的热情都投入到了上面，即使线上我受了委屈还在不停的给顾客解释和道歉，哪怕造成他生气的原因并不在于我，线下也很没品的和同事们一起骂顾客的刁难和白痴等，我想说的是尽管这样，但是我仍然还是拿出了我所以的耐心为每一位顾客解答和推荐，既然是想来学习的，我想端正态度问题是相当重要的，从一开始我的态度就相当的端正。

其实最开始的培训和活动还没有开始时我们做的都还没有那么累，因为在我看来顾客询问的问题都还在我的解决能力范围内，我能够就自己的能力帮助他们，我感到非常高兴，但是在淘宝三周年活动结束后，真的感到有点力不从心了，因为在活动前和活动期间，顾客都还持有最基本的礼貌，同样是咨询，但是在活动结束后，他们所买的东西迟迟查不到发货的信息的时候，那个火气就有点往我们身上发的感觉了，特别是当顾客买了半个月的东西半个月后还没有看到任何发货迹象的时候都怀疑自己是被骗了，以这种心态来质问店家的时候我想没有一个是有好心情的，而我们就是他们了解情况的直接入口，就好像是打仗的第一前线兵，管他炮轰还是子弹，第一时间总是打在了我们的身上。

做客服为什么很多时候强调的是要求服务态度呢？在我看来客服的态度直接决定了店铺的销售量和所代表品牌的影响力。纵观现在淘宝网上的网店或者是商城，哪个店铺的评价里有很多说客服服务态度很差的，基本上看到的都是关于宝贝的质量是否令买家满意，物流速度和态度是否令买家满意，还有最多的就是这家店铺的客服态度很好，很耐心什么的，然后就是下次还会关注等等，所以说客服这个岗位看似任何人都可以做，可有可无的，但是确实站在销售第一线的，也是至关重要的岗位，不管你店铺活动策划做得有多好，价格有多优惠，没有好的服务态度，也是留不住顾客的，现在不管是线下还是线上，同行业的都不止你一家，消费者抱着哪里都能买到的心态对店家的要求就无形中提高了很多，很多时候享受到满意的服务，即使买到的东西有点瑕疵消费者都是能够包容的，但是你态度不好的话，肯定是会直接被pass掉

的。

其实有时候也觉得做客服也很简单，主要是要体现：

1、服务态度：回复是否及时、回复态度是否很有礼貌，即使顾客骂你还是对你怎么样都不能说过激的语言，可以线下骂人但是一定不能线上对顾客摆脸色、服务用语一定不能给顾客承诺，否则就成了顾客找麻烦的理由与借口。

2、服务专业：问你问题的时候一定要不能回答你不知道，不理解，不愿意，不理解等，无论是问什么样的问题都不能不理顾客。

3、一定要非常清楚了解店铺有哪些活动，当顾客咨询你的时候不能出错，没有折扣的活动千万不能对顾客说有折扣，否则顾客就会按照你所说的折扣要求你打折要不然说你是欺骗行为，进而引出要投诉等问题，甚至是更加严重的问题。

做客服的十天我的收获也很多，首先是知道了做事一定要有认真的态度，要不然让你再多做一秒也觉得是种折磨。其次，说话一定要很小心谨慎，什么叫做祸从口出，做客服就是祸从手出，如果是你不确定的事情一定不能贸贸然的答案顾客，更不能给顾客任何承诺，也不能按照自己的主管判断来告诉顾客一些事情，比如产品的颜色等敏感问题，这些看似很小的问题，往往就是铸成大错的细节。

很多顾客或许就会因为你的一句不怎么明白的话语和售后或者其他客服纠结很久，最后僵持不下给公司造成一定的损失，因为旺旺上一一直都是聊天记录，每个人都有自己的客服号，所以责任都是精细到了个人，是谁出的错都是有据可查的，我对自己的要求不高，起码要做的当顾客和我们的工作人员的纠结问题的时候不会说是我告诉了他可以怎么样怎么样，但是公司政策又是不允许的，或者是在查聊天记录的时候是我出了错，这就够了。不希望顾客在评价的时候说t28的

态度很好，只求自己不要犯错，给公司带来影响。最后的感触就是要有归属感，无论你在哪里，为那个企业做事，最基本的归属感是必须的，要随时记住自己代表的不仅仅是个人而已，而是代表了一个企业的形象，一种品牌的形象，要随时给自己提醒，时时做到我没有丢自己的脸，在公司没有丢学校的脸，在顾客面前没有丢公司的脸。

每天上班的内容单调，重复性很强，特别是到后面的几天，基本上接待的一两百位顾客都是询问发货问题、退货问题、发错货问题、退款问题等等，都是有点来找麻烦的感觉，其实也不能怪别人找麻烦，确实是我们做得不到位，这也是没有办法的，换位思考一切都迎刃而解了，我们做客服的都设置了很多的快捷回复语，当顾客询问的时候除了要第一时间回复时外，还要了解到他到底是问什么？后期的顾客基本上都是问发货问题。

所以第一时间了解到他的货我们有没有发出，然后就是准备回答他是由于什么原因我们没有及时发货，并且道歉，由于我们的工作不到位给顾客造成的失误等，其实有时候根本不是我们的原因，但是道歉也是必须的，因为人都是相互的，只有你首先承认了错误后，顾客他就会觉得你的态度让他满意，如果还继续找麻烦都是自己的不对了。

还有发现的一个工作技巧就是转移顾客的注意力，本来他是来质问你为什么还没有发货，因为他宝宝都要出生了，等着急用或者什么原因很生气的时候，我们就可以紧紧抓住他所透露出来的信息，比如恭喜他喜得贵子呀，祝她宝宝健康平安，或者说他宝宝肯定非常非常可爱等所谓的好话的时候，无论他是爸爸还是妈妈，当有人夸他孩子的时候所流露出来的真情和包容都是肯定的，再加上在夸奖后的一番道歉的语句，他肯定就会放松刚开始来的目的，继而转变为再等等吧之类的，我使这招真的是屡试不爽呀！非常奏效。

还有就是给顾客道歉时语句中表现出来的真诚也往往是最能

打动顾客的，当你感谢他的谅解是送上一个玫瑰花的表情，顾客的心情也会一下子变好，所以问题也很好解决了。但是这始终是治标不治本的，最终的问题得不到解决我们客服无论怎么道歉怎么拖住顾客宽限时间都是多余的，一次两次还可以，但是多次的话任何一个人都没有耐心了，所以任何一个环节都不能出错，必须都连贯起来才会有成功。

现在是真的了解到只有干这一行的才会真正了解到这一行的辛苦与辛酸，作为一个顾客的我想起来前段时间自己上网买东西的经历，我是不喜欢咨询客服的，没有那个习惯，买了件衣服一直都没有收到，花了一个星期才收到，因为同学比我迟买的都收到好几天了我才收到，最后我还是没有找客服，但是自己在给店铺评价的时候的评语就不怎么样了，其实作为一名电商专业的人，我当然知道一个不好的评语给店铺带来的影响，很多时候就是因为一条小小的评语或许就致使店家流失了很多潜在顾客，现在想起来还真的有点对不起别人哪！

县代表履职情况个人总结篇三

自我鉴定是个人对一个时期的学习或工作进行自我总结，它是增长才干的一种好办法，因此十分有必须要写一份自我鉴定哦。那么我们该怎么去写自我鉴定呢？以下是小编为大家整理的客户代表实习自我鉴定，仅供参考，希望能够帮助到大家。

我是xx年的应届毕业生，我担任物流公司客户代表一职的实习的主要内容如下：

1. 把握客服的整个流程
2. 与前辈搞好关系，从他们那里学习更多得经验

3. 学会运用相应得沟通技巧
4. 更好地处理顾客的问题，对不同的问题给予不同的帮助
5. 体会为人民服务的真谛

经过一个月的实习，感受颇多。做客服代表其实也不是一件简单轻松或者不用动脑的事，在这一个月里，我深深地感受到做客服代表除了考验你的耐心外还要考验你的手脚灵活性和思维的灵活性。有时候遇到一些无理的顾客的来电，我们做客服的既不能反驳顾客，也不能挂对方的电话，有时候真的觉得好委屈，但这也沒辦法，我们的职责就是为顾客解决问题。另外，我们应届毕业生对于刚出来工作，一时间适应不了这种快节奏的生活方式，第一个星期我们接受培训，主要培训我们眼快，手快，脑转得快，还让我们背编码，刚开始的时候觉得很有压力，但慢慢地接受了这种高频率的日子，主管说得对，日子不是那么容易混的，要想抓住时代的步伐，除了时间变外，我们也要抓紧时间变，不然就会被社会所淘汰。做客服是我踏入社会的第一份工作，它给我上了离开校园前的第一堂课，这一堂课让我受益匪浅啊，也可以这样说，它给我打了工作恐怖症的预防针啊。总之，这次实习有苦有累也有乐，最重要的是你以哪一种心态去体会，学会体会，学会快乐！

实践让我走出课堂，走向应用。当前，我们缺少的主要不是知识，而是缺少将知识与实际相结合的能力。我们在课堂上所学的，与在实际当中遇到的是不尽相同的，其往往具有不明显的特征，这需要我们不断在实践中获取经验，才能解决各种问题。社会实践的时间不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生

的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

县代表履职情况个人总结篇四

读万卷书不如行万里路，由此可见，实践的重要性，在实践中，学生可以接触社会、了解社会，服务社会，只有对社会有个深刻的了解，才能更好的深入社会、融入社会，经过这么多年的学习，我了解了很多知识，增强了各方面的能力，但是，实习也教会了我很多知识，而这些知识实用性很高，下面我就来进行实习自我鉴定。

我担任物流公司客户代表一职的实习的主要内容如下：

1. 把握客服的整个流程
2. 与前辈搞好关系，从他们那里学习更多得经验
3. 学会运用相应得沟通技巧
4. 更好地处理顾客的问题，对不同的问题给予不同的帮助
5. 体会为人民服务的真谛

经过一个月的实习，感受颇多。做客服代表其实也不是一件简单轻松或者不用动脑的事，在这一个月里，我深深地感受到做客服代表除了考验你的耐心外还要考验你的手脚灵活性和思维的灵活性。有时候遇到一些无理的顾客的来电，我们做客服的既不能反驳顾客，也不能挂对方的电话，有时候真的觉得好委屈，但这也没办法，我们的职责就是为顾客解决

问题。另外，我们应届毕业生对于刚出来工作，一时间适应不了这种快节奏的生活方式，第一个星期我们接受培训，主要培训我们眼快，手快，脑转得快，还让我们背编码，刚开始的时候觉得很有压力，但慢慢地接受了这种高频率的日子，主管说得对，日子不是那么容易混的，要想抓住时代的步伐，除了时间变外，我们也要抓紧时间变，不然就会被社会所淘汰。做客服是我踏入社会的第一份工作，它给我上了离开校园前的第一堂课，这一堂课让我受益匪浅啊，也可以这样说，它给我打了工作恐怖症的预防针啊。总之，这次实习有苦有累也有乐，最重要的是你以哪一种心态去体会，学会体会，学会快乐！

实践让我走出课堂，走向应用。当前，我们缺少的主要不是知识，而是缺少将知识与实际相结合的能力。我们在课堂上所学的，与在实际当中遇到的是不尽相同的，其往往具有不明显的特征，这需要我们不断在实践中获取经验，才能解决各种问题。社会实践的时间不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

在这次实践中，我意识到了自己的不足和优势，我相信在以后的日子里，我会得到更好的发展，更快的提高自己，争取做一个对社会有用的人。

县代表履职情况个人总结篇五

党代表需要正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的方针政策，严格执行政府的规章制度。以下是本站小编整理的3篇党代表自我鉴定书材料，仅供参考，希望对大家有所帮助。

作为一名党员，时刻记住自己的身份和使命，时刻未来保持共产党员先进性而奋斗。一年来，在党组织的正确领导和市劳动和社会保障局的精心指导下，我与医保中心全体干部一道，坚持以“三个代表”重要思想为指导，落实科学发展观，紧紧围绕“民本岳阳”这一工作主线。认真履行自己的工作职责，出色地全面完成了市政府和管委会下达的全年目标任务，并获得了全市劳动系统的好评。下面是党员自我鉴定：

一、爱岗敬业，履行职责，努力提升工作质量

继续发扬干一行，爱一行，钻一行的工作作风，以高度的责任感、使命感和工作热情，积极负责地开展工作。针对医保工作的薄弱环节，抓紧劳动法律法规政策的学习，努力熟悉医保工作。通过参加一系列的学习和培训，对医保工作有了更深刻的认识和了解，丰富了知识。针对我区医保工作体制的特点，虽然有些职能放在市本级，我们也可以不学、不闻、不问，但为了正确把握医疗保险体制改革的方向，我经常对新的政策进行研究，特别是在自己不懂医学的情况下，努力钻研医疗审核方面的有关政策，便于更科学地做好征缴测算。我始终坚持以认真、负责、一丝不苟为工作宗旨，认真完成好上级分配的各项任务，狠抓行风效能建设，努力转变工作作风。深入企业、群众认真听取意见，要求企业反馈我们工作的行风、效能以及廉政方面的情况，对有反应的问题及时进行调查。工作中，积极完成好局领导交办的各项任务，努力做到不辜负领导信任，不愧对同志给予的支持尊重。严格要求自己，积极主动地研究探索医保工作中遇到的各种问题。

二、注重学习，提高素质，努力提升工作能力

人的思想政治素质的灵魂是理论素质，干部素质的灵魂是干部的思想理论素质。提高自身素质的基础是学习，提升工作能力的源泉还是学习。我坚持把学习摆在重要位置，不断提高业务水平和领导能力。严于律己，自觉加强党性锻炼和党性修养，努力提高政治思想觉悟。认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想以及党的xx大等重要文件，牢固树立科学发展观，努力提高思想政治素质和理论素质，坚定政治理想信念。深入学习《党章》、《中国共产党党内监督条例》和《中国共产党纪律处分条例》以及其它党纪政纪条规。自觉遵守党的纪律，不断提高工作能力，确保工作操作的程序性、规范性、严肃性。理论联系实际，坚持用马列主义的立场、观点、方法去分析研究解决问题，牢固树立正确的世界观、人生观、价值观以及地位观、权力观、利益观。坚持严格要求自己，倡正气，禁邪气，时刻做到自重、自省、自警、自励。思想上不断完善，政治上不断求强，业务上不断求精，使自身综合素质不断提高，更好地适应日益艰巨的工作任务需要。坚持用理论武装头脑，努力提高觉悟，始终把党和群众的利益放在首位，个人利益无条件地服从党的利益，忠于职守、勤奋敬业、真抓实干，切实为群众办好事、办实事，坚持做到廉洁奉公、不断学习、不断进取。

三、严格遵守各项规定，做到清正廉洁

在工作和日常生活中，努力增强自律意识和自我约束能力，坚持做到“慎权、慎欲、慎独”。严于律己、以身作则、以俭为荣，努力做到“自重、自省、自警”，堂堂正正做人、踏踏实实做事、清清白白做官。严格遵守国家的法律法规和内部的各项规章制度，筑牢思想防线。绝不做与党员领导干部要求不相符的事情，时时刻刻珍惜党员干部的名誉，不忘人民的重托。一言一行符合党和人民的利益，做到防微杜渐。正确处理好奉献精神与利益原则的关系、党的事业与个人价

值的关系、全局利益与局部利益的关系。我始终坚守一条：作为一名党员、一名干部必须牢固树立全心全意为人民服务的思想，坚定共产主义远大理想；入党不是为了捞取政治资本，而是更好地接受党的教育，更好地为党工作；同样，做官不是为谋取个人私利，而是更好地为人民服务，官越大为人民服务的责任越大。面对现实社会的考验和诱惑，牢固树立“以廉为本”的思想，在廉洁自律方面要有更高的层次、更高的要求。我严格按照党章和领导干部廉洁自律的规定要求自己，严格落实党风廉政责任制，自觉遵守“四大纪律、八项要求”。牢固树立马克思主义世界观，努力提高拒腐防变能力，以身作则，做廉洁自律的带头人。

四、日常生活严格要求，真诚待人

保持不骄不躁、艰苦奋斗的良好作风，不自满、不摆官架子，始终把自己摆在低位，与同事、同志平等相处，尊重领导，关心下属，克己谦让，乐于助人，真诚相待。严格执行民主集中制原则，开展批评和自我批评，认真虚心听取干部职工的意见建议，领导和同事之间关系相处很好。把单位当成自己的家一样，爱护公物，勤俭节约，从节约一滴水一度电做起，认真管理好财和物。

通过努力工作虽然取得了一些成绩，但离共产党员的高标准以及上级的要求还存在一定的距离。譬如思维方式、管理方式、工作能力还不能完全适应新形势的要求；工作标准还需进一步提高；知识结构、理论基础还远远不够。在今后的工作中我一定继续加强学习，努力提升综合素质，适应时代要求，始终保持清醒头脑，做到：勤、清、廉，以更好的工作业绩和自身形象，回报党和人民对我的培养和厚爱。

一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个

代表”。下面是这段时间的个人鉴定。

一、加强学习，政策理论水平和业务素质进一步提高理论上的成熟，是政治上业务上成熟的标志。两年来，我十分注重对政治理论和业务知识及文化知识的学习。做到了以下几点：

5. 是坚持对文化知识的学习，不断充电。自年月始，参加大学专业本科班的自修学习；年月至年月，参加了学专业研究生班的学习。通过学习，文化素质进一步提高；五是虚心向老领导、老同志及领导和基层同志请教，学习他们的好作风、好经验，不断充实完善自己，领导意识和组织协调能力进一步增强。

二、进一步改进工作作风，严格按照情为民所系，利为民所谋，权为民所用的指导思想，要求自己，紧密依靠党组织，尊重领导，团结同志，善待基层同志。坚持立党为公、执政为民，全心全意为人民服务的意识；深入基层开展调查研究；努力加强理论联系实际创新能力；力求保持艰苦奋斗的优良作风；在荣誉面前努力克服骄傲自满的情绪；同消极腐败现象作斗争。

三、讲团结、重配合，努力营造良好工作氛围。团结也是生产力。不论是在人大工作，还是在某单位工作，我能尊重领导，团结同志，关心同志，主动与领导和同事处理好关系，不论思想上、工作上，还是生活上有什么问题和想法，我都主动向领导汇报，争取领导的支持。到某单位工作后，我经常到基层大队、企业了解情况，经常与分管科室工作同志交心谈心，通过交流，在工作上形成共识，注重在团结中推动工作。

作为某单位一名副职，总的来说，一年来，本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的方针政策，严格执行政府的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广

大员工的工作积极性，较好地完成全年的工作任务。

一、在学习理论，坚定主义理想信念上做表率。

学习理论有了深度，认识水平就有高度，查摆问题和解剖问题才有力度。因此，平时注重对马列主义书籍及论述文章的收集和学习，仅收集“三讲”“三个代表”的剪报文章就达60多篇，并将有关文章应用到部门的政治学习中去，能认识到主义的理想信念不是凭空产生的，而是来源于对人类社会发​​展规律和人生价值的科学认识与理性把握，来源于马克思主义理论的武装。

二、在学习现代管理知识，提高管理能力上做表率。

科学文化管理知识是社会文明的基础，是社会文明的基础，是人类进步的阶梯，当今世界知识经济已现端倪，经济全球化，科技信息化的步伐越来越快。自己深感时不待我的紧迫，因此，能够不断学习宾馆饭店的管理知识，并不时充实到工作中去。积极在部门推进“样板会议室”，评选“服务明星”，“每月推荐二本好书”，进行书法比赛等健康有益的活动。

三、在工作态度，作风纪律上做表率。

作为一名部门经理，时刻不忘组织的信任，对待工作勤勤恳恳，每天能早到、晚走，带头遵守单位的规章制度，对领导交办工作都能积极踏实的做好。敢于阐明自己的观点，为人正直，作风正派，能把自己置于领导和群众的监督之下，不以手中的权力为个人谋私利，有较强的事业心和责任心。

四、关心群众生活，履行“三个代表”做表率。

坚持三个代表，归根结底就是要统一体现在不断实现人民群众的根本利益上，只有亲近群众，植根群众，了解群众，造

福群众，才能真正代表群众。因此，能结合部门实际，有计划对家距大厦较远的员工进行家访。平时关心群众疾苦，对生病在家的员工进行慰问，对个别家景困难的员工还能给予力所能及作的经济帮助。对大厦员工遇到的法律上的难题也能进行耐心解答。

不足：

一、学习上，缺少对马列主义理论的系统学习。

二、工作上对员工开展价值激励和情感激励，推进经营工作方面还有很多工作要做。